

# Изучать надо именно системы, в которых реализованы успешные идеи

**На начальном этапе бизнес-образование может даже помешать разжечь огонь бизнеса — считает эксперт, — но в больших компаниях бизнес-образование крайне важно. Сегодня нельзя стоять на месте — это понятно.**

**Мысли о том, как реализовывать новые идеи в бизнесе, изложенные ниже, лаконичны, но полны смысла и похожи на правила, выстраданные «в полях».**

**Владимир  
Марков**

**«Технониколь»**



## Почему подавляющее большинство бизнесменов — самоучки?

— В Советском Союзе не было бизнес-культуры и не было никакого биз-

нет получения второго образования в сфере бизнеса. Однако ситуация с самоучками характерна и для Запада: Билл Гейтс, Стив Джобс, Джон Рокфеллер, Генри Форд не имели специализированного бизнес-образования, когда начинали свое дело.

ты сам получаешь знания, набивая шишки, либо учишься. За свою карьеру я прошел огромное количество семинаров, тренингов, посвященных развитию бизнес-навыков.

Чтобы эффективно управлять большим, уже

## ШМЕЛЬ ПО ЗАКОНАМ АЭРОДИНАМИКИ ЛЕТАТЬ НЕ МОЖЕТ, НО ОН ЭТОГО НЕ ЗНАЕТ И ЛЕТАЕТ

нес-обучения, поэтому большинство бизнесменов, которые начали свою деятельность на сломе эпохи в 1980-90-е гг., вынуждены были обучаться самостоятельно. Когда я поступал в институт, в России не было такого вида образования, как MBA. Получить его можно было лишь за рубежом.

Сейчас в России появились новые формы обучения в сфере менеджмента, в предпринимательской среде появились люди с профильным образованием, в том числе за

## Сказывается ли как-нибудь отсутствие специального образования на деятельности управленца? Нужно ли оно вообще?

— Бизнес-образование, конечно, нужно. В любом случае в процессе своего становления как профессионала ты приходишь к такого рода знаниям, какие дают в бизнес-школах, — управление персоналом, планирование, организация, контроль, ведение проектов. Либо

сложившимся бизнесом, бизнес-образование обязательно. Ключевой вопрос: насколько необходимо оно в малых компаниях, на старте? На этот вопрос, на мой взгляд, нет однозначного ответа. Знаете, говорят: шмель по законам аэродинамики летать не может, но он этого не знает и летает. Многие новые начинания или стартапы были бы невозможны, если бы человек учился в бизнес-школе и у него сложилась бы внутренняя парадигма того, что можно, а что нельзя. Как правило, самые интересные и са-

мые успешные бизнес-проекты начинаются с того, что человек делает то, что другие считают невозможным. И у него вдруг получается. Любая палка имеет два конца, и образование тут не исключение. С одной стороны, ты получаешь базовые знания по эффективному ведению бизнеса. С другой стороны, тебя уже учат, что есть «неэффективность». И, возможно, зная, что «вот так вот» это неэффективно, ты никогда в эту сторону и не пойдешь и будешь работать только в одной половине всех возможностей.

**УИ** Что может стать для практика бизнеса стимулом выучить теорию или получить профильное образование в сфере менеджмента?

— На начальном этапе бизнес-образование, как я уже сказал, может даже помешать. Но это в том случае, если человек начинает свой собственный

бизнес с нуля. Ему, безусловно, будет сложно разобратся в некоторых вопросах — что такое баланс, как управлять людьми и так далее. На многие вещи будет уходить больше времени, чем могло бы. Но это компенсируется высокой энергетикой маленькой фирмы, пластичностью, мобильностью и высокой самоотдачей коллектива единомышленников.

А если человек приходит в большую компанию, которая уже сложилась, в которой выстроены внутренние коммуникации, регламенты, процедуры, иерархия управления, здесь бизнес-образование будет крайне полезным, а его отсутствие будет мешать. Тут не получится, как в маленькой компании, выучиться в процессе работы — тебя, скорее, уволят за неэффективность. Хотя есть немало примеров больших компаний, где выстроены мощные внутренние школы бизнес-образования, «заточенные» именно на эту компанию. Такой подход тоже эффективен.

**УИ** Удача самоучек — это итог невероятной настойчивости в достижении цели, выдержки или просто мистика, случай, и мы знаем только героев, а те, кому не повезло, остаются в тени?

— Это всегда совокупность этих факторов: удачи и настойчивости. Если ты настойчив, то удача рано или поздно придет. Нельзя опускать руки.

**УИ** Можно ли копировать то, что зачастую интуитивно делают практики бизнеса? Удастся ли экстраполировать их опыт или обычно он применим только для одной компании?

— Любой успешный проект — это какая-то яркая, необычная идея. Если бы была возможность легко и просто копировать хорошие идеи,

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

то уже существовала бы специальная методика, были бы написаны книги, как это делать по шаблону. Но очевидно, что это не так. Удачная идея — это твое конкурентное преимущество, это то,

— взять что-то одно, забывая, что без остальных элементов системы это работать не будет. Изучать нужно не только идеи, но и системы, в которых их реализация стала возможной.

тексту, вашей философии и возможностям. Ни один опыт просто так не переносится. Он должен быть адаптирован к конкретной компании: «Что русскому хорошо, то немцу смерть». Умение и опыт подобной

## УДАЧНАЯ ИДЕЯ — ЭТО ТВОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО, ЭТО ТО, ЧЕМ ТЫ ОТЛИЧАЕШЬСЯ ОТ ДРУГИХ

чем ты отличаешься от других. Добиться больших успехов можно, если ты строишь то, чего не делают другие. Если использовать только идеи, которые уже кто-то реализовал, то ты и станешь не более чем «одним из». Да, бизнес будет работать, но не будет выдающимся, не сможет стать лучшим.

Также важно понимать, что любая успешная компания — это не только идея. Это еще и система, контекст, процессы, которые эту идею окружают и поддерживают. Частая проблема копировщиков

 Но ведь получается, что это практически невыполнимо?

— Да. Должен быть такой же рынок, такие же клиенты, такие же их предпочтения. Как правило, это нигде не повторяется. Но изучать этот опыт крайне полезно, даже анализируя смежные, непересекающиеся отрасли. Это позволит на основе изученного чужого опыта и ошибок родить свою яркую идею, которая может быть похожа на что-то, но уже будет привязана именно к вашему кон-

адаптации — немаловажная часть успешного бизнеса.

\* Владимир Марков,  
«Технониколь».

Журнал 

март 2016 г.

### О КОМПАНИИ

Корпорация «Технониколь» — российский производственный холдинг. Основной вид деятельности — производство кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов.